

生産性向上支援訓練カリキュラム

C. 営業・販売	顧客を理解し、適切なアプローチや戦略立案を実現しよう！
顧客情報	顧客分析手法

コースの ねらい	データマイニング手法の活用方法を理解し、ITを活用した営業、マーケティングのための予測方法を習得する。
-------------	---

対 象	(初任・中堅層向け) ・ITを活用した顧客分析を学びたい方 ・購買予測をつかみ、コストダウンを図りたい方
-----	--

	「基本項目」	強 豪	訓練時間 (H)
講 義 内 容	1 データマイニングの適用効果	(1) データマイニングとは ①データと情報の違い ②ビジネスデータの取り扱い方 ③データマイニングとは (2) データ分析の基本と問題解決 ①問題解決の基本プロセス ②データ分析の進め方 ③【演習】問題解決の基本プロセス (3) 3C視点による分析仮説の立案 ①3C分析とは ②初期仮説立案による基本分析方向性の検討	1.5
	2 顧客分析(セグメント、購買パターン、バスケット、販促効果)	(1) 顧客分析 ①顧客分析(ペルソナ分析、顧客プロセス分析) ②【演習】ペルソナ分析および顧客プロセス分析 (2) 顧客ニーズ分析 ①顧客価値基準 ②購買パターン把握(バスケット分析) ③最適化計画の立案	1.5
	3 分析手法(クロス集計、相関・回帰分析、要因分析)	(1) データマイニング手法の全体像 ①分析手法の全体像 ②【演習】自社へのデータ利活用シーンの想定 (2) クロス表の解析 ①クロス集計のためのデータ整理 ②クロス表の作成と解析 (3) 相関・回帰分析 ①相関・回帰分析とは ②予測分析 ③要因分析	3.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント	初任・中堅層を対象に、データ分析を苦手としている初学者の方でも『データを活用する”面白さ”』を伝えてゆく訓練内容としております。Microsoft Excel上で分析ができる方法論を紹介し、受講後、すぐに活用できる題材を取り上げることで、データマイニングを身近で、実行可能なものとしてゆくことを重視しております。
---------------	--

備考	
----	--